

Title	取引様式の選択と交渉力
Author(s)	浅沼, 萬里
Citation	經濟論叢 (1983), 131(3): 99-124
Issue Date	1983-03
URL	<a href="http://dx.doi.org/10.14989/133970">http://dx.doi.org/10.14989/133970</a>
Right	
Type	Departmental Bulletin Paper
Textversion	publisher

# 經濟論叢

第 131 卷 第 3 号

---

取引様式の選択と交渉力……………	浅 沼 萬 里	1
ナチ・レジーム初期の雇用創出政策（下）……	後 藤 俊 明	27
マクロ計量モデルにおける供給曲線の内生性…	大 西 広	46
戦後アメリカ軍需調達制度と政府部門の再編…	新 岡 智	68
「均衡財政下の国債発行」再考……………	石 川 常 雄	91

經濟学会記事

---

昭和 58 年 3 月

京都大學經濟學會

# 取引様式の選択と交渉力

浅 沼 萬 里

## I は じ め に

### 1 継続的取引の経済学的研究

ある経済主体Aが、長期にわたって反復的に、同一の経済主体Bと取引を行なうとき、この種の取引を「継続的取引」とよぶことにしよう。ここで「取引」とは、なんらかの条件にもとづいてAからBに（もしくはBからAに）財またはサービスを引渡すことを意味するものとする。このように定義すれば、取引の中には、市場を介する取引だけでなく、一つの企業の中のある部門から他の部門に財が引き渡されるような場合も含まれることになる。

継続的取引の例は、現実の経済の中に、しばしば見いだされる。垂直的統合を行なった企業の中の上流部門から下流部門へは絶えず財が流れている。自律的な経済主体の間でも、自動車部品のメーカーは完成車メーカーに絶えず部品の供給を行なっているのがノーマルな姿であるし、また銀行から借入れを行なう企業や個人は、その銀行との間に預け入れや借入れをくり返し、その銀行の顧客となっているのが普通である<sup>1)</sup>。

それにもかかわらず、ミクロ経済理論の通常の枠組では、取引は市場を介してのみ行なわれるとされ、かつまた市場は、多数の売手と買手とが同質の財をめぐってオークションを行なうメカニズムとして想定されてきた。このような枠組からすれば、継続的取引は、偶然に生み出される事態でしかない。他方、Williamson [10] は、継続的取引を対象とする理論的考察を行なったが、そこではオークション・メカニズム型の市場と内部組織にだけ焦点が当てられたか

1) 自律的な経済主体の間の継続的取引に焦点をしばった研究として、倉澤・数下 [8] がある。

ら、自律的な経済主体の間で行なわれる継続的取引は見見過された。

1970年代に、スタグフレーションの発生のメカニズムが探究される中で、自律的な経済主体の間の継続的取引とみなしうる一つの取引カテゴリーの重要性を、広範な理論経済学者たちが意識するようになった。それは、組織された労働者と雇用者との間の取引である。アメリカの代表的な産業においては、賃金協定の有効期間である3年の間、各職務の賃率は固定的な水準に保たれ、景気変動に対する調整は、もっぱら、レイオフとリコールを規定するルールにもとづいて、雇用量の調整によって行なわれる。明らかに、これは、スポット市場の調整メカニズムと著しく異なっている。Azariadis [3] と Bailey [4] を開拓者とする「暗黙の労働契約の理論」は、労働の取引について観察されるこの特性を念頭に置きながら展開されてきた。より最近には、やはり労働の取引を対象として、McDonald and Solow [9] に見られるような交渉ゲームのモデルに依拠する接近——これをバーゲイニング理論とよんでおこう——が展開されはじめている。

このような発展は、取引費用の概念に依拠する接近にも作用を及ぼし、それを通じて、中間生産物の取引についても、自律的な経済主体の間の継続的取引に積極的な関心が示されるようになった。Wachter and Williamson [11] は、この線上の第一歩をなす研究であるが、Williamson [12] は、そこに見られる種々のアイデアをさらに発展させて、取引と取引様式とを分類するための一つの包括的な分析図式を提示した。さきに書かれた書物 [9] では、事実上、「市場か内部組織か」という二分法が採られていたが、[12] においては、スポット市場と内部組織の中間に、自律的な経済主体の間の継続的取引が行なわれる領域があることが認識され、いまかりにこの領域を「中間組織」と名づけるならば、《スポット市場・中間組織・内部組織》という三分法が採られるようになっていくことが注目に値する。

## 2 「取引に特殊的な投資」と準レント

従来、日本の企業集団の特殊性が強調されるとき、これと対比されるべき欧米の企業間関係については、中間生産物の取引も資金の取引も、おしなべてスポット市場的なメカニズムで行なわれるようなイメージが描かれる傾向があった。Williamson [12] が中間組織に積極的な位置づけを与えるに至ったことは、多少ともアメリカの現実を反映しているはずであり、日米間の制度的比較のために従来よりも一歩前進した準拠枠を与えるものである<sup>2)</sup>。また、内部組織の独自の意義を研究するに当たっても、内部組織をスポット市場と対比するよりも中間組織と対比する方が、より鮮明な結果が得られるはずである。

この論文では、しかしながら、こうした論点を全般的に追究することはせず、次の一つの論点に焦点をしぼる。Williamson [12] の図式は、取引と取引様式を分類するための決定的な基準を、「その取引に特殊的な耐久的な投資がひき起こされる程度 (the degree to which durable transaction-specific investments are incurred)」に置くものである。この投資は、問題の取引のために特に必要な知識ないし技能という形で人的資産に体化するものと、特定の立地、プラントまたは設備という物的資産に体化するものとを、ともに含んでいる。ところで、Aoki [1] は、OJT によって「企業に特殊的な技能 (firm-specific skill)」を身につけた従業員集団が、その企業の株主集団が提供する物的資産と協同することによって「組織レント (organizational rent)」が生み出されると考え、この組織レントが従業員集団と株主集団との間でどのように分配されるかを、バーゲイニング理論のコンテキストで分析した。「企業に特殊的な技能」は、「取引に特殊的な資産」のスペシャル・ケースである。だとすれば、労働の場合と全く同様に、中間生産物の取引についても、さらには資金の取引についても、その取引に関してひき起こされる投資の特殊性がある程度を超える場合に、取引の両当事者の共通のパイである「組織レント」が生み出される

2) 今井・伊丹・小池 [5] では、市場と内部組織に加えて「中間組織」という第三のカテゴリーを考えるべきであるという提唱が行なわれているが、これは、日本においてはこの種の領域が特に重要であるという見方にもとづいて行なわれている。

と考えることができるのではないか。さらに、このパイの分配をめぐる交渉ゲームを考えることができるのではないか。この論文は、この問題を追究する中で得られた一つの中間生産物である。

### 3 この論文の内容と構成

上の問題を追究するためには、一つの手がかりがある。それは、Williamson [12] の少し前に公刊された Klein, Crawford and Alchian [6] という論文である。これは、Williamson [12] のような三分法を採るものではなく、企業間取引が垂直的統合に転化する条件を追究したものであるが、取引に特化した資産に起因する事後的な「機会主義的 (opportunistic)」行動を抑制し、それによって取引費用を低下させることを、垂直的統合のもっとも重要な誘因と考えている点では、Williamson [12] と同様の論理を用いている。そして、かれらの論文の注目すべき点は、事後的な「機会主義的」行動を、「専有可能な準レント (appropriable quasi rent)」を専有しようとする行動として特徴づけているところにある。Williamson は、Klein らの論文を読んだ上で、かれらの論理と自分の論理とは本質的に同じだと考えているようであるが、私の考えでは、Klein らの議論には、重要な違いが一つある。それは、例解の中で、Klein らが、売手の少数性と買手の少数性との相对比较という論点を、事実上、導入していることである。ただし、この論点は、議論の本筋の中では生かされず、売手の側がより少数であろうと、買手の側がより少数であろうと、いずれにせよ垂直的結合によって解決されるということになり、同一の結論が導かれる。

私は、主として日本の自動車産業に焦点を置いて、部品の売手と買手との関係について若干の観察を行ってきたが、そこでは、売手と買手との相対的な交渉ポジションを規定する上で、どちらの側が相対的に少数であるか——より正確に言えば、どちらの側が相手側から見て代替可能である程度が大きいか——という要素が、本質的な役割を果たしているように思われる。この観察にもとづいて、取引様式の選択に関する Williamson [12] の議論と Klein, Craw-

ford and Alchian [6] の議論の中の一面性を指摘し、より一般的な枠組を提示することが、この論文の狙いである。

IIにおいては、Williamson [12] の議論を詳細に検討する。IIIでは、Klein, Crawford and Alchian [6] の議論を検討する。IVで代替的な枠組を提示し、そのインプリケーションについて述べる。

## II 取引に特殊な投資

### 1 継続的取引の利益

この節では、Williamson が [12] の中で提示している分析図式の本質的な部分を紹介し、そのあとで、その議論の中にある二つの問題点を指摘する。

最初に、継続的取引が発生する根源的な理由に関するかれの考えを見ておこう。かれの考えでは、継続的取引が重要になるのは、買手が売手に対して、取引に特殊な種類の投資を行なわせた場合である。この種の投資が体化した資産は、定義的に、他の買手に対する供給に振り向けられる場合には、より小さな価値しか持たない。したがって、売手は、その買い手に対する取引に、無視できない程度において、「閉じ込められる (locked into)」<sup>3)</sup> ことになる。汎用的な財やサービスを提供するような投資を行なった場合には、多くの買手に供給することによって規模の経済性を実現し、投資を回収できるが、ある買手の要求に合わせて特化した投資は、その買手に対する供給を長期間続けることによって、はじめて経済的に回収できるからである。

しかし、かれの考えでは、この事情は、買手の側から見ても、同様である。買手が供給源を他にスイッチしようとしても、買手の要求に合わせて特化していない資産からの供給費用は、高くつくことになろう。したがって、買手の方も、特化した投資を行なった売手との取引に、コミットした状態になっているのである。

こうして、汎用的な財やサービスの取引は、たとえその財やサービスの供給

---

3) Williamson [12], p. 240.

または購入を継続的に行なうにしても、スポット市場で行なえるのに対して、ひとたび取引に特殊な投資が行なわれれば、売手と買手との間には、同じ相手と取引を継続する誘因が生まれ、かつそれと同時に、両者の関係は、双方独占的なものに転化する。

## 2 事後的な調整と機会主義

買手の要求に合せて特化した投資を行なわせるためには、上に見た理由によって、関係の継続性を保証しなければならない。また、このような投資を売手に行なわせることによって、はじめて、買手は生産費用上の効率性を実現できる。このような投資を行なわせる誘因としての関係の継続性の保証は、長期契約によって与えることができるが、人間の知力とコミュニケーション能力とに限界があるために——すなわち「限定された合理性 (bounded rationality)」のために——、長期契約は完全でありえず、環境の変化に対して事後的な調整を行なう必要が必ず生じる。このとき、もし結合利潤を最大化するような調整が実現できれば、もちろん、双方にとってのパイは大きくなる。しかし、双方独占の下で、両当事者がそれぞれ自分の分け前をできるだけ大きくしようとするために、困難が生じる。双方が、自己の利己的な動機を達成するために、事実を相手方に伝えなかったり、歪曲して伝えたりすることをも辞さないという傾向性——すなわち「機会主義 (opportunism)」的な性向——を持っているためである。こうして、ちまちまとした交渉が続いて交渉費用が増大する場合もあれば、効率的な調整のための提案自体が行なわれないうちに終る場合さえある<sup>4)</sup>。

## 3 取引の制御機構

そこで、機会主義を抑制し、双方の利害を調和させ、環境の変化に対する調整を円滑に行なうことを可能ならしめるような、なんらかの仕組みが必要とな

4) *Ibid.*, p. 242.



る。これが、「取引の制御機構 (Governance Structure)」である。

望ましい「取引の制御機構」のタイプは、取引のタイプによって異なる。Williamson の考えでは、取引のタイプは、(1)その取引に特殊的な投資が行なわれる程度、(2)その取引が行なわれる頻度、および(3)その取引をめぐる不確実性の程度、という三つのディメンションによって分類されるのであるが、さしあたり、(3)については「中程度」の不確実性を前提することにし、また(2)については、「頻発的 (recurrent)」な種類だけに注意を限定することにして、(1)が変化とすることの効果を考えることにする。(1)のバリエーションは、大別すれば、「非特殊的 (nonspecific)」、「半特殊的 (semi-specific or mixed)」、および「高度に特殊的 (highly specific or idiosyncratic)」の三つに区分され、これに対応して、取引は三つのカテゴリーに分類される。

ここで、いったん中間生産物の取引に話をしぼろう。Williamson は、投資が「非特殊的」である場合には、特定の売手と特定の買手とのセットのために特化した「取引の制御機構」は、なんら必要でないと考える。この場合には、スポット市場が、適合的な「取引の制御機構」である。そこで、かれは、これを「市場による取引制御 (Market Governance)」と名づける。別のいい方をすれば、それは、「古典的な契約 (Classical Contracting)」である。

投資が特定の買手の要求に応じて「高度に特殊化」されている場合には、垂直的統合を行なうことが適合的である。この場合、供給側と需要側とは単一の所有権の下に置かれるから、両サイドとも利潤の専有可能性を持たなくなり、したがって、結合利潤の最大化を達成するような調整を採択することを阻害する要因が存在しない。数量調整を必要な頻度で行なえるのはもちろんのこと、価格調整も企業間の取引の場合よりも、全面的に行なうことができる<sup>5)</sup>。垂直的結合の「取引の制御機構」を、Williamson は、「統合された取引制御 (Unified Governance)」と名づけている。別のいい方をすれば、それは「内部組織 (Internal Organization)」である。

5) *Ibid.*, p. 253.

投資が「半特制的」なものである場合には、規模の経済性の考慮からして、必ずしもその資産を用いて生産される部品や資材を内製化することは得策ではなく、外部から購入することが選ばれる。この場合には、売手と買手とは、それぞれ別個の所有権の下にある自律的な主体であるから、垂直的統合が行なわれた場合のように、命令 (fiat) にもとづいて調整を行なうことができない。両当事者は、1 で述べた理由によって、取引関係を継続することに利益を感じるが、他方、それぞれが利潤の専有可能性を持っているため、機会主義を発揮しようとする誘因も存在する。したがって、許容可能な調整のディメンションは、両当事者が、相手方が当方の犠牲において自己の分け前を増やそうとしているのではないと説得されうる範囲に限定されることになる。

数量面での調整の提案は、それが外生的な事象に起因するものであり、機会主義的な策略にもとづくものではないということを、比較的容易に相手方に信じさせることができる。これに対して、価格面での調整の提案は、相手方の疑惑と利己的な駆け引きの応酬とを引き起こしやすい。したがって、数量調整は、一般に、ルーティン的に行なわれることになるが、価格調整がルーティン的に行なわれうるのは、次の二つの前提条件を満たす場合に限られる<sup>6)</sup>。それは、第一に、価格調整の提案が、外生的で、実際に生じており、かつ容易に検証できる事象にもとづいて行なわれるということである。また、第二に、この事象が費用に及ぼす効果を定量的に示すことができ、かつその数量的な関係に信頼が置ける場合である。

こうして、Williamson の考えでは、自律的な経済主体の間の継続的取引は、内部組織の場合に比べて自由度が限定された調整のメカニズムによって、事後的な調整を受けることになる。このため、結合利潤の最大化は必ずしも保証されない。このような「取引の制御機構」を、Williamson は、「双務的な取引制御 (Bilateral Governance)」とよんでいる。別のいい方をすれば、それは、「調整ルールつき長期契約 (Obligational Contracting)」である。

6) *Ibid.*, p. 252.

#### 4 間欠的な取引の場合

これまでのところでは、「頻発的 (recurrent)」な取引だけを対象とした議論であった。たとえ同一の相手との間に取引が繰り返されるとしても、設備を購入したり、プラントを建設させたりするような場合には、部品や資材の場合に比べて、はるかに取引の頻度が少ない。Williamson は、このようなタイプの取引を、「間欠的 (occasional)」な取引とよんで、「頻発的」な取引と区別している。かれの考えでは、間欠的な取引の場合には、たとえその取引によって引き起こされる投資が特殊であっても、必ずしも取引の制御のために内部組織に移行する必要はないし、また取引の頻度が少ないから、わざわざその取引のためにだけ特化した取引の制御機構を採用することは、取引の制御機構の開設費用 (setup cost) からしても引き合わない。そこで、投資が「半特殊的」である場合にも、また「高度に特殊的」である場合にも、売手と買手とは市場で取引するという形が選ばれる。但し、標準的な財が取引される場合には紛争の処理は裁判所で行なえるが、多少とも非標準的な財が取引される場合には、紛争の処理にさいして詳細な知識と柔軟性が要求されるから、裁判よりも仲裁 (arbitration) の方が適切なメカニズムとなろう。このような考えにもとづいて、Williamson は、裁判所を紛争処理機構とするスポット市場を「市場による取引制御 (Market Governance)」とよび、仲裁機構を紛争処理機構とする市場を「三者による取引制御 (Trilateral Governance)」とよんで、両者を区別しているのである。

さて、ここまでの議論の結果として、(1)「その取引に特殊的な投資が行なわれる程度」——すなわち「投資の特性 (Investment Characteristics)」——、および(2)「その取引が行なわれる頻度」——すなわち「頻度 (Frequency)」——という2種類のパラメーターにもとづく取引と取引の制御機構との二元分類の図式ができてくる。これをまとめたものが第1図である<sup>7)</sup>。

7) *Ibid.*, p. 253.

第1図 中間生産物の取引の分類と各カテゴリーに適合的な取引の制御機構

		Investment Characteristics		
		Nonspecific	Mixed	Idiosyncratic
Frequency	Occasional	Market Governance (Classical Contracting)	Trilateral Governance (Neoclassical Contracting)	
	Recurrent		Bilateral Governance (Relational Contracting)	Unified Governance

## 5 労働の取引

Williamson は、第1図にまとめられている分類の図式を前提にして、第3のパラメーターである「その取引をめぐる不確実性の程度」が変化した場合の効果についても若干の議論を行なっている<sup>8)</sup>が、この論文の目的のためには直接的な関係がないので、これについては紹介を割愛し、Williamson が第1図の図式を労働の取引にどのように適用しようとしているかを、ここで見ておくことにしたい。

「間欠的」な労働の取引は、水道屋、電気工事屋などをよんで修理や取替工事を行なわせるような場合に生じることを指摘したあと、Williamson は、もっぱら「頻発的」な労働の取引に注意を集中している。

「非特殊的」な労働の取引は、移民の農場労働者の雇用のような場合に現われる。ここでは、OJT がさしたる重要性を持たず、取引は、本質的に、スポット市場におけるオークション型のメカニズムを介して行なわれる。いうまでもなく、このメカニズムの下では、賃金も雇用量も、ともに可変的である。

これに対して、「企業に特殊的な技能」が中程度に成立する場合が、団体交

8) *Ibid.*, pp. 253-254.

渉と労働協約のメカニズムによってカバーされる、今日の産業におけるもっとも典型的な労働の取引である。ここでは、一般的なエスカレーター条項その他の前もって定められた若干の調整ルールを別にすれば、賃金は調整変数とならない。事後的な調整は、(1)数量調整、(2)配置変更、および(3)苦情処理の結果としての作業規則の手直し、以上三つの形態によって行なわれる。

さて、取引に関連する投資が「高度に特殊的」であるというカテゴリーは、労働については組織内部の事情に関する知識やチーム効果が特に大きい場合に対応するが、年季奉公 (indenture) は法的に制限されているため、中間生産物の場合のように所有権を統合するという道はふさがれている。この種の労働の取引を制御するためには、「合併」を行なう代りに、複雑な契約的枠組が作り上げられ、労使いずれの側からも一方的に雇用関係を打ち切ることを妨げるようなペナルティを盛り込んだ長期契約ができることになる。

以上が、労働の取引に関する Williamson [12] の議論の要約である。さきの書物[10]の段階では、組織された労働者と雇用者との間の取引は、「内部労働市場 (Internal Labor Markets)」の諸ルールによって制御されることに照明が当てられていたが、内部労働市場が成立することは、取引が内部組織の中に移されることであるかのように位置づけられていた。しかし、いまや、組織された労働者と雇用者との間の関係は、「双務的な制御機構」によって制御される自律的な主体の間の継続的取引とみなされている。この取り扱いによって、内部組織は、所有権の統合をメルクマールとするものに純化された。投資が「高度に特殊的」である場合について若干の議論が行なわれているが、実は、「半特殊的」である場合の議論に、関連する職務を順につないだものが大いに特異的である場合には昇進ラインが薄く高くなり、余り特異でない場合には昇進ラインが広く浅くなるというような議論が含まれている<sup>9)</sup>。この点に照らしてみても、また現代には奴隷制が廃棄されていることからしても、かれのいう「高度に特殊的」な場合は、「半特殊的」な場合の右方の極として扱われるべ

9) *Ibid.*, p. 257.

きものであろう。

さて、上に見たように、いまや内部労働市場の諸ルールは、ルーティン的に行なわれる数量調整のルールとして位置づけられた。これに対して、価格調整は、例外的な場合を除いて、原則的には行なわれないものとされている。その理由は、「双務的な取引制御」すなわち「調整ルールつき長期契約」の下で中間生産物が取引される場合に、調整のディメンションが限定されるのと同じである。つまり、双方独占的な状況の下で、機会主義的なかけひきを両当事者がくり広げることによって、交渉費用がかさみ、また相互の信頼が失われるという結果を招くことを回避するためだというわけである。こうして、Williamsonの分析図式では、原則として、賃金は固定的である。これは、Azariadis [3] の想定しているビジョンと同じである<sup>10)</sup>。ただ、Azariadis の場合には、雇用者と代表的労働者とのリスク態度から説明されることがらが、Williamson の場合には、事後的な交渉のための費用を節減する手段として説明されるのである。しかし、協調的な労使関係の下にある労働組合と雇用者も、一定のインターバルで、賃金交渉を行なうのではなかろうか。バーゲイニング理論は、この交渉を対象としているのではなかろうか。われわれは、のちに、この問題に立ちかえるであろう。

## 6 問題の提起

Williamson [12] が第2図で表わされている分析図式を導くさいに念頭に置いていた中間生産物の取引に戻ろう。中間生産物の取引の中には、新日鉄とトヨタ自動車の間の鋼板の取引のように、互いに独立でほとんど対等の規模と力を持った企業間の取引もある。自動車用の高強度鋼板を生産するための設備は、かなりの程度、「取引に特殊的な」資産であろう。こうした資産を基礎に

10) 厳密に言えば、賃率が固定されていても、レイオフに伴って「下方の職務への押し出し(bumping)」が行なわれれば、労働者の稼得(earnings)は低下しうる。さらに、レイオフが実施される前に、すでに労働時間の削減などが行なわれているはずであるから、これに伴っても稼得は下がっているはずである。Wachter and Williamson [11] は、上記の bumping に伴う賃金調整の存在を認識しているが、Azariadis らのモデルでは、これは無視されている。

置く両企業の間取引は、たしかに一種の「双務的な取引制御」の機構によって制御されているといえよう。<sup>2</sup>ところで、しばしば日本に独特の現象であるといわれる完成車メーカーを中核とする協力企業のネットワークに、この分析図式を適用することはできないであろうか。この問題意識から、もう一度、かれの分析図式を見直してみよう。

いま、かなり小規模の企業であるA機械工業が、近辺にある完成車メーカーBに部品を供給することを当てこんでプレスを購入し、首尾よく、特定の小物部品を納入するよう注文を受けたとする。このプレスによって生産される品物は、100パーセントB社に納入されるとする。A社のプレスは、大いにB社に対する取引に特殊的な資産である。このプレスに投資したことは、A社のB社に対する交渉上のポジションを強めているであろうか、それとも弱めているであろうか。厳密に言えば、プレスそのものは汎用性を持つから、金型さえ交換すれば、B社以外の企業に対しても、プレス製品を供給しうる可能性は残っている。しかし、金型に対する投資も、小規模の企業が自分で行なうとすれば、相当な負担であろう。さらに、A社の主人がB社の購買担当者とは顔見知りで、一定の信頼を勝ちえているが、他の完成車メーカーには全く知られていないとしよう。このとき、A社の主人も、きわめて「取引に特殊的な」人的資産である。このように特化を行なっているとき、A社は容易に他に供給先をスイッチすることはできない。もちろん、B社も、もしA社からの供給が打ち切られれば、他に供給源を見つけるために多少の手間はかかる。だから、品質、価格および納期について一定の要求をA社が満たすかぎり、なるべくA社からの購入を続けようとするだろう。だが、B社にとっては、問題の小物部品の供給源を他にスイッチすることは、潜在的には、それほどむづかしいことではない。

上の例の場合、A社がB社との取引に特化した投資を行なったことは、決して、A社とB社とにシンメトリカルな効果を及ぼしていない。A社の方はB社に決定的に依存するに至ったが、B社の方は、A社に決定的に依存してはいないのである。

このように考えると、「その取引に関連して行なわれる投資が取引に特殊的である程度」が高ければ高いほど、事後的な調整に当って機会主義的な行動を抑制するための必要性がますます大きくなり、したがって、より精緻化された取引制御の機構が必要になるという Williamson の論理は、容易に納得しがたいものとなる。さきの例では、明らかに B 社の交渉力の方が大きく、事後的な調整のさいに機会主義的に行動しうる余地をより大きく持つのは B 社である。A 社が B 社を統合できれば、A 社にとって交渉上の困難は減殺しうるかもしれないが、A 社が B 社を吸収することは、そもそも不可能であろう。これに対して、B 社の方は、必ずしも A 社を統合する必要性は感じないであろう。逆に、大手電機メーカー C 社の半導体部門が、時計メーカー D 社の需要するカスタム IC の供給を、100 パーセント引き受けたという場合を考えてみよう。IC 製造用の設備は、かなりの汎用性を持っている。C 社が D 社との取引のために特に投下しなければならないのは、開発費用、およびフォトマスク作成費用など限られた項目の範囲に収まるかもしれない。ともあれ、これらは純粹に「取引に特殊的な投資」である。しかし、この場合は、C 社が D 社との取引にコミットするよりも、はるかに大きく D 社が C 社との取引にコミットしたことになる。そして、もし C 社以外の半導体メーカーが、汎用メモリーなど他の生産物ラインの受注を消化するのに手一杯であり、時計用のカスタム IC の注文に応じる余力がなければいほど、D 社の C 社に対する交渉力は弱いであろう。このとき、事後的な調整において、C 社の方が機会主義的に行動しうる余地をより大きく持ち、これを回避するために、D 社は半導体を内製化する意欲を持つであろうが、それが実現可能であるかどうかは、D 社の資金力と技術力にかかっている。これに対して、C 社の方は、必ずしも時計生産に進出しようとする意欲を持たないであろう。

Williamson [12] は、投資が取引に特殊的であることが、売手の側と買手の側にシンメトリカルに影響を及ぼすと考えている。だから、第1図の横軸を左へ行くほど多数の売手と多数の買手が存在する状況になり、右へ行くほど完全



な双方独占になるという考え方になっているのである。機会主義的な行動に出ようとする誘因とそのような行動を行ないうる余地とは、双方の側に同じ程度に強まる。そこで、垂直的結合への移行は両者によって合意される。第1図の基礎には、このような想定が置かれているはずである。しかし、私が上に示した二つの例が示唆していることは、たとえ「取引に特殊的な投資」が行なわれたとしても、取引の当事者が機会主義的に行動しうる能力に対してそれが及ぼす効果は、必ずしもシンメトリカルではないということである。それは、買手の交渉上のポジションを相対的に強化する場合もあるし、売手の交渉上のポジションを相対的に強化する場合もある。そして、そのどちらになるかは、「投資の特殊性」それ自体とは別の要因が規定する。上の二つの例が示唆しているもう一つのことは、どのような取引様式を望ましいと考えるかは、売手側と買手側で必ずしも一致しないであろうということである。Williamsonの図式では、取引様式に対する選好を規定するのは、いわば、第三者から見た「事後的な調整における交渉上の諸困難の総量」——それがどのようにして測定されるかは必ずしも明確ではない——である。しかし、取引の各当事者は、それぞれ、自己の交渉上のポジションの弱화를挽回し、あるいは事前に防止し、さらにはポジションを強化するような取引様式を選好するのではなかろうか。現実には採用されているのは、ある時点における両当事者の交渉力によって規定されている形態である。

Williamson [12] の分析図式の中には、もう一つの問題点がある。それは、「事後的な調整」という場合の「事後」とは、より具体的には、どの程度の長さの期間として考えられているかという問題である。この論点は、調整のディメンションに関する議論と関係する。だが、この点については、のちに立ちかえろう。

### III 取引相手の代替可能性

#### 1 専有可能な準レント

ここで、Klein, Crawford and Alchian [6] の議論の検討に移る。かれらの議論は、次の点では、Williamson [12] と全く同じ論理に依拠している。それは、ある取引のために特化した資産にもとづいて、事後的調整のさいに機会主義にもとづく摩擦が生じ、これが取引様式の選択を規定すると考える点である。しかしながら、かれらは、その特化した資産にもとづいて発生する準レントを陽表的にとり上げ、この準レントの分配をめぐる争いを、事後的な摩擦の焦点として扱っている。もっとも、こういっただけでは、Williamson [12] も、結合利潤の分け前をめぐる争いが起こることを「調整ルールつき長期契約」の発生の根拠としていたから、一方が「準レント」ということばを用い、他方が「結合利潤」ということばを用いているだけの違いだという印象を与えるかもしれない。事実、Williamson は、そう考えているように思われる<sup>11)</sup>。しかし、以下に見るように、Klein らは、例解の中で、Williamson の議論の中にはない別の要因を持ち出しているのである。

Klein らは、「特化した資産にもとづく専有可能な準レント (appropriable quasi rents of specialized assets)」という概念を導入し、それを次のようなものであると説明している<sup>12)</sup>。いま、売手Aは、印刷機を所有し、それを運転サービスは自分持ちでリースに出しているとしよう。買手Bは、これを現在利用している出版業者である。印刷機のリース料は、現行の契約においては、1日5,500ドルである。印刷機に投じられた資金は特定の場所に据えつけられた固定設備に体化して可動性がなくなっているが、減価償却によって、1日4,000ドルずつ回収されている。もし、こうして回収されている分を再投下して、他の場所に据えつけられた印刷機の形に変換すれば、それは、1日

11) Williamson [12], p. 234, 脚注4を見よ。

12) Klein, Crawford and Alchian [6], pp. 298-299.

1,000ドルのレンタル料を稼ごうるものとする。Klein らは、この1,000ドルが、現在据えつけられてしまっている印刷機の、現在の時点で回収可能な価値額 (salvageable value) [を1日当りのフローとして表わした大きさ] だと考えるのである。現在のところ、印刷作業のための費用はAが負担しており、それは1日1,500ドルである。そこで、Aが、現在据えつけられている印刷機から実現している収入のうち、機械の価値額と考えうる分は、1日当りにして、 $5,500 - 1,500 = 4,000$ ドルである。この4,000ドルから回収可能価値1,000ドルを引いて得られる3,000ドルが、据えつけられている機械から現在得られる準レントである。さて、現在のこの機械のサービスを購入する気のある出版業者がもう1人いるものとしよう。この業者をCとよぶ。Cの方は、たかだか一日当たり3,500ドルまでしかリース料を払う気がないものとする。このとき、Bは、リース料のオファーを、現行の5,500ドルから、ほとんど3,500ドルに近い水準まで切り下げたとしても、なお現在の印刷機からのサービスを受け続けることができるだろう。そこで、Bがこの切り下げに成功したとしよう。そうすると、従来Aが手に入れていた準レント3,000ドルのうち $5,500 - 3,500 = 2,000$ ドルは、Aの手からBの手に移る。極端な場合として、もしCのような第二の買手が全然いなければ、リース料は、ほとんど2,500ドルに近い水準まで切り下げることができ、そのときには、準レントの全部がBの手に移る。つまり、準レントのうち、現行の資産の価値と、この資産に第二番目の高さの価値づけを与えるユーザーにリースすることから得られるであろう価値との差額は、「専有可能な (appropriable)」部分なのである。

ところで、現行のリース料を改定しようとする動きは、Bからの切り下げ要求としてのみ起こるとは限らない。Aの方が交渉力を持つ場合がある<sup>13)</sup>。それは、Bにとって、A以外の印刷機サービスが急には得られない場合であって、この場合、もしサービスの供給を停止すれば、Bに大きな損失を容易にこうむらせることができる。この状況の下では、Aは、出版者の利潤が最近増えてき

13) *Ibid.*, pp. 300-301.

たと気づけば、にわかに5,500ドルより高いリース料を要求して、その増加分をわがものにすることができる。

このように、取引のいずれの側にも、もし相手が得ている準レントないし利潤の一部または全部を切りとってわがものに移しうる可能性——これがここでいう「専有可能性 (appropriability)」の意味である——が存在すれば、相手が予期していないときに契約条件の変更を要求し、当初の契約に違反する性向がある。これが、「契約後の機会主義的行動の可能性 (the possibility of post-contractual opportunistic behavior)」である。

Klein らの考えでは、「専有可能な準レント」が存在しても、その額がそれほど大きくないうちは、たとえば供託金を積んで自分が契約に違反した場合にはそれが没収されることを認めるというような措置を加えることによって、市場における契約という枠組の中で取引を行なうことができる<sup>14)</sup>。しかし、契約を作成し、かつその履行を確保するための費用は、「専有可能な準レント」が大きくなればなるほど高くなるであろう。これに対して、内部組織の中で調整を行なうための費用は、「専有可能な準レント」に対して、特に比例的な関係はないであろう。そこで、次のような命題が立てられる<sup>15)</sup>。

「特化した資産にもとづく専有可能な準レントが低ければ低いほど、所有権を統合するよりも、契約的關係の方が取引に用いられる可能性が大きい。逆に、取引に関連する資産が特化していることにもとづく専有可能な準レントが高ければ高いほど、所有権の統合が行なわれる可能性が大きい。」

いま、Klein らのこの命題とそれに先立つ議論とをグラフで表現してみると、次の第2図のような関係が想定されているといつてよからう。

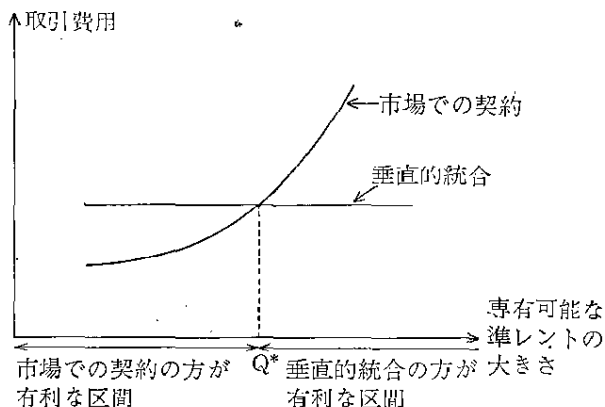
## 2 取引相手の代替可能性

第2図の横軸を「取引に関連して行なわれる投資がその取引に特殊的である

14) *Ibid.*, pp. 302-307.

15) *Ibid.*, p. 307. 引用符号の中の文は、適当に意識をほどこしたものである。

第 2 図



程度」と読みかえると、中間組織が描かれていないことを別にすれば、第1図に示された Williamson の図式に帰着することは明らかであろう。実際、Klein らは、問題は、資産が特定のユーザーの使用に特化してしまうことにあるということを、そここで強調している。一見、かれらの議論は Williamson の議論と本質的に同じものであるかのように思える。しかし、1で見たかれらの例解を吟味すると、そこでは、投下された資産自体の物的な性格としての汎用性ないし専用性の程度は、扱われていない。特定の立地ということだけが問題にされている。その立地において、現在の買手に代りうる買手が全くいなければ、いったん機械がすえつけられたあとでは、売手の交渉上のポジションが弱化する。たとえ別の買手があったとしても、それがオファーする条件が最初の買手よりも劣っていれば、それだけ現在の買手の交渉力は強い。逆に、その立地において、現在の売手に代りうる売手がいなければ、買手の交渉力は弱くなる。このようなロジックなのである。

疑いなく、Klein らの議論は、もっといねいに展開されるべき余地を残している。たとえば、売手の交渉力が弱い場合に事後的に売手の取り分から買手のとり分に転化するものが、問題の資産を源泉とする「準レント」であるとい

うことを一応承認するとしても、買手の交渉力が弱い場合に事後的に買手の取り分から売手の取り分に移る「新たに増加した利潤」が、問題の資産を源泉とするものであると考えられているのかどうかは明らかではない。したがって、それも前の場合とひとしく「専有可能な準レント」という概念に含めることができるのだろうかという疑問が起こる。また、最初の例では、そもそも当初にとり決められた5,500ドルのリース料は、売手がようやく“break even”しうる額であり、“competitive rental price”だとされている。それでは、なぜ「準レント」ということばが使われるのかが理解しがたい。

このような点で Klein らの議論は仕上げられたものではないから、Williamson が行なっているように、「ある場所に据えつけられた資産」を、「ある取引のために特化した資産」という概念に発展させることは、たしかに、一つの正当な発展の方向であろう。そのような資産は、汎用的な資産に比べて高い生産性を持ち、そのことを通じて、売手と買手との共通のパイとなる「組織レント」を発生させると考えることができるからである。ところが、このパイの分配をめぐる交渉については、資産が特化している程度そのものは、一義的な結果を与えないはずである。分配のシェアを規定するのは交渉力であり、売手と買手との相対的な交渉力は、いずれの側の代替可能性が相対的に大きいかによって規定されるはずである。Klein らの例解は、この論点を含んでいる。しかし、かれらは、《いずれにせよ「専有可能な準レント」が大きくなる場合には垂直的統合が採用される》という結論に向って進むのに急であったために、売手の側の交渉力が強い場合の解決策と買手の側の交渉力が強い場合の解決策との違いを、掘り下げて分析しようとはしなかったのである。そして、Williamson も、《資産が特化している程度が大きくなるにしたがって、双方独占性が強まる》というように、売手と買手とにシンメトリカルに効果が及ぶことを前提してしまうことによって、あたかもいずれの側からも同じ取引様式が望まれるかのような分析図式を導く結果となっているのである。

#### IV\* 代替的な分析図式

##### 1 取引様式の選択の論理

売手Aと買手Bとが、多少とも専用性を持つ生産要素の取引によって結びつくとき、なにがしかの「組織レント」が共通のパイとして生まれると考えてよいだろう。この理由で、両者は協力を続けることに利益を見いだす。しかし、そのパイの分配については、いずれの側も、自己のシェアを少しでも大きくすることを望む。実現されるシェアを規定するのは両者の交渉力であり、各自の交渉力は、自分の立場から見た取引相手の代替可能性(もしくは希少性)によって規定される。取引に関連して投下されている資産が汎用的もしくは専用的である程度は、この代替可能性を規定する一つの要因ではあるが、それを一義的に決定するものではない。買手の立場からすれば、あくまで、同質の生産要素を同一の(あるいは一層良い)条件で提供しうる売手が他に得られるかどうか、あるいは一層良い生産要素を現在のものと同一の条件で提供しうる売手が他に得られるかどうかが決定的な問題である。また売手の立場からすれば、同質の生産要素を同一の(あるいは一層良い)条件で買ってくれる買手が他に得られるかどうかが決定的な問題である。

この観点から、まず第2図に表現されているロジックを改善する道を考えてみよう。第一に、この種の図は、買手の立場から書かれるものと、売手の立場から書かれるものの二つに分けて、別々に書くべきである。買手の立場から書かれる図は、横軸に、「自分に対する売手の交渉力」を、また売手の立場から書かれる図は、横軸に、「自分に対する買手の交渉力」をとるべきである。さて、現存の交渉力の組合せは、各自の図の横軸上の1点を定める。この点から垂線を立てるとき、その垂線と交わる点の縦軸に沿って測った座標が小さい方の曲線——すなわち現存の交渉力の組合せに対応する自己にとっての取引費用が小さくなる方の曲線——が、どちらの図でも「市場での契約」に対応するものであるとき、あるいは、どちらの図でも「垂直的統合」に対応するものであ

るとき、両当事者は、選択されるべき取引様式に関して合意しようと、さしあたりは考えてよいであろう。しかし、自己にとっての取引費用が小さくなる方の取引様式が両当事者の間で一致しない場合には、どうなるだろうか。

このあとの場合を考えてみると、実はもともと、第2図のように、それぞれの取引様式が現に採択されているものとして、その下での取引費用を示すグラフを書くのでは、取引様式の選択の指針としては使えないことがわかる。売手にとっての取引費用を示す図にも、買手にとっての取引費用を示す図にも、それぞれ、現在採用されている取引様式に対応するグラフをまず一つ書き、それから、別の取引様式に移行する場合について、移行に要する費用と、移行が実現した場合に期待しうる経常的な取引費用とを、合せ考えうるようなグラフを書かなければならないはずである。そうすると、たとえ経常的な取引費用がどんなに低くなると期待されても、移行に要する費用が余りに大きいために、別の取引様式への移行は非常に困難であったり、断念されたりする場合があることがわかる。

実際、音響機器のメーカーが半導体を内製化しようとする事例が、しばしば観察されるが、これは、経常的な取引費用を小さくするためであると解釈できる。しかし、半導体の内製化に必要な資金力と技術力がきわめて大きいために、これが非常に困難な道であることは、パイオニア社などの例を見ても知ることができる。そこで、経常的な取引費用の面から見て自分にとってより望ましい取引様式が採用できるかどうかは、相手方との合意が得られるかどうかという問題もあるが、基本的には、移行の費用によって規定されるのである。

そこで、たとえば内製化への移行を断念し、自律的な売手と契約による取引を続行するものとする。第2図は、「市場による契約」と「垂直的統合」という二分法によって描かれているが、第1図との連絡をつけるために、ここのいう「市場による契約」には、スポット的な取引も、「調整ルールつき長期契約」も含まれていると約束しておこう。このとき、買手は、契約による取引という形態を保ったままで、横軸上を左に進むことによって——すなわち売手の自分



に対する交渉力を低下させることによって——も、取引費用を小さくできることに留意すべきである。現実には、この方策は絶えず追求されている。たとえば、力のある完成車メーカーは、同じ種類の部品を、一つのメーカーだけから購入することは避ける傾向がある。必ず2社ないし3社に分けて発注し、現在の時点ではある社と同一の条件で供給しうるメーカーが他にはない場合には、これと競争しうる供給者を育成しようとする。この種の購買政策は「複社発注」とよばれているが、これには、事故による供給の途絶を避ける考慮もあるが、明らかに、交渉力の上で不利になることを避けたいとする意向が働いている。取引相手を1社にしぼることを避け、少なくとも2社ないし3社に増やそうとする傾向は、他の業界においても観察される。たとえば、半導体を購入する場合に「セカンド・ソース」を設定するという取引慣行は、同じ意味を持っているであろう。また、売手の側にも、同じ傾向が観察される。売手にせよ買手にせよ、規模が相対的に小さい場合は1社とだけ取引を行なっていることがあるが、これは過渡的な姿であると思われる。

相手方の交渉力を下げたためのもう一つの手段は、たとえ全量を内製化しないとしても一部を内製化し、その種の間生産物の製造と開発に関するノウハウの蓄積に努めることである。時計、電卓、音響機器などのメーカーの多くが半導体を内製化しようとする努力を行なっていることは、現実には、多くの場合、この意味を持っているであろう。

このように、「自分に対して相手方が持つ交渉力」を横軸にとる二つの図を書くという方法に移行することによって、現実に見いだされる取引慣行の意味が、はるかに鮮明になるのである。また、この観点に立つ場合には、取引費用の意味も、より明確になる。それは、「第三者から見た（事後的な調整における）交渉上の諸困難の総量」<sup>16)</sup>ではなく、「自分にとって、その取引様式が採られていることによって、代替的な取引様式が採られている場合と比べて生じている機会損失」なのである。

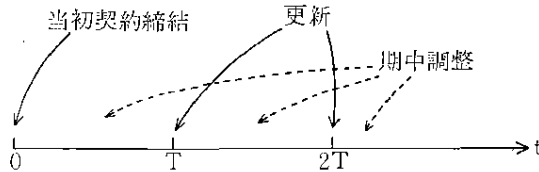
16) IIの6を参照せよ。

## 2 事後的な交渉の頻度と次元

Klein らは、「準レント」のシェアをめぐる争いという興味深い問題に焦点を当てたが、それを、事後的に契約に違背しようとする問題として位置づけている。したがって、かれらの議論では、「事後的な機会主義的行動」とは、ルール破りの行動を指している。これに対して、「双務的な取引制御」に関する Williamson の議論は、事後的な調整を、事前に設定したルールに従って行なえるものだけに限定して扱っている。したがって、そこでは、主として数量調整だけが論じられることになる。暗黙のうちに、「結合利潤」の分配上のシェアは一定であることが前提されているのである。これは、Klein らと同じように、事後的に分配上のシェアを動かそうとすることは、契約に違背する行為だと見ているからであろう。このような視点に立つ限り、取引費用の理論とバーゲインングの理論との接続がどうあるべきかという問題は、問題として意識されえない。

Klein らや Williamson が長期契約を扱っている視点は、部品供給契約や労働協約の実情に照らして考えれば、いささか一面的ではないかと思われる。詳論する余裕がないので簡単化して示せば、これらの取引は、第3図のような構造を持っている。図に「期中調整」と書いた部分では、主として数量調整が行なわれ——日本の労使関係の場合には「応援」や「配転」という形をとることが多い——、「更新」の時点では、価格面での調整と取引関係の再確認が行なわれる。「更新」の時点では、当然に売手と買手との間の交渉が行なわれ、それは多かれ少なかれ機会主義的な駆け引きの要素を含むけれども、こうしたことは、必ずしも契約の侵害や破棄ではない。むしろ、あるインターバルで交渉を行なうこと自体がルールとして定められているのであり、多くの場合、交渉は妥結し、取引関係が継続する。バーゲインングの理論は、こうした「更新」の時点における交渉を固有の対象領域とするものとして、位置づけられるべきものである。「更新」の時点で自己の分配上のシェアが悪化することがないように、1で私が述べたような種々の方策が、日頃から追求されているのである。

第3図 長期契約の構造



### 3 労働の取引について

1で述べた視点を採れば、労働の取引の特性も、おのずと理解できることになる。自己の資産を特定の相手との取引に特化させることは、それ自体としては、必ずしも自己の交渉上のポジションを強めるものではない。むしろ、相手に購買独占(monopsony)の立場を持たせる方向に作用する。中間生産物や資金の取引の場合には、取引相手を増やすことによって交渉力を回復したり強化したりすることができる。しかし、労働者が労働を販売する場合には、一般に、この方向を追求することはむづかしい。そこで、労働組合を結成することによって、双方独占の状況を作り出し、交渉力を回復するのである。技能が一つの企業に特殊であることは、代替要員のリクルート費用と訓練費用が、更迭によって浮かせる人件費を上まわる間でのみ、かれの交渉力を保障する。一つの企業の労働力の全体を新規労働力で置きかえることは、相当ぼう大なリクルート費用と訓練費用を要するであろう。しかし、これと対照的に、企業内の1人の労働力を置きかえることは、それほどむづかしくない。多くの場合、直近下位にいる人間に僅かな追加的訓練を行なえばすむからである。小池〔7〕は、日本の企業では中高年労働者の地位が弱いことを指摘しているが、それは昇進序列が厳密に先任権にもとづくような型の組合規制が行なわれていないことに見合っており、したがって技能の形成と人員配置が柔軟に行なわれうることの楯の半面であろう。

従来、「暗黙の労働契約の理論」などでは、「代表的労働者」が前提されるた

めに、個々の労働者と組織された労働者との違いが十分に認識されていないように思われる。だが、この論文では、主として取引費用の理論とバーゲイニング理論との接続がいかにすれば可能になるかを考える方向に焦点をしばったので、リスク分担契約の理論について考えることは、他日の課題としたい。\*

### 参 考 文 献

- [1] Aoki, M., "A Model of the Firm as a Stockholder-Employee Cooperative Game," *American Economic Review*, 70, 1980, pp. 97-106.
- [2] 浅沼萬里「企業理論の展開と「組織のミクロ分析」」『季刊現代経済』第49号, 1982, pp. 110-121.
- [3] Azariadis, C., "Implicit Contracts and Underemployment Equilibria," *Journal of Political Economy*, 83, 1975, pp. 1183-1202.
- [4] Baily, M. N., "Wages and Employment under Uncertain Demand," *Review of Economic Studies*, 41, 1974, pp. 37-50.
- [5] 今井賢一・伊丹敬之・小池和男『内部組織の経済学』東洋経済新報社, 1982.
- [6] Klein, B., Crawford, R., and Alchian, A., "Vertical Integration, Appropriate Quasi Rents, and the Competitive Contracting Process," *Journal of Law and Economics*, 21, 1978, pp. 297-326.
- [7] 小池和男『日本の熟練』有斐閣, 1981.
- [8] 倉澤資成・戴下史郎「市場と継続的取引: Customer Market に関する一考察」『エコノミア』, No. 72, 1981, pp. 1-21.
- [9] McDonald, I. and Solow R., "Wage Bargaining and Employment," *American Economic Review*, 71, 1981, pp. 896-908.
- [10] Williamson, O. E., *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, The Free Press, 1975. 浅沼萬里・岩崎晃訳『市場と企業組織』日本評論社, 1980.
- [11] Wachter M. L. and Williamson, O. E., "Obligational Markets and the Mechanics of Inflation," *Bell Journal of Economics*, 9, Autumn 1978, pp. 549-571.
- [12] Williamson, O. E., "Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations," *Journal of Law and Economics*, 22, 1979, pp. 233-261.

\* この論文は昭和57年度文部省科学研究費補助金による研究の成果の一部である。